

## BIG SCALE CARS



# “Wij bouwen, herinneringen”

Autisme staat aan de basis van zijn vakmanschap: Sebastiaan Pot hoeft maar een auto te zien en hij kan hem namaken, tot in de fijnste details. Samen met Gé Binnekamp (sales & financiën) en Ben Schilperoort (commercie & marketing) richtte hij drie jaar geleden Big Scale Cars op, dat op aanvraag tailor-made schaalmodellen maakt. McLaren Racing-CEO Zak Brown is hun grootste klant. “Wat wij doen, is uniek in de wereld.”

TEKST > BART-JAN BROUWER | FOTOGRAFIE JOHN VAN HELVERT



**“In de speelgoedwinkel vind je alleen de standaard kleuren en accessoires en een heel ander detailniveau. Wij maken hem helemaal op maat. In de specifieke kleur van jouw auto, met de juiste velgen die op jouw auto zitten... alle details!”**

#### Hoe is Big Scale Cars ontstaan?

*Gé:* “Ik ben zelf een verwoed verzamelaar van modelauto’s; daar heb ik graag geld voor over. Ik kwam in contact met Sebastiaan toen hij op Marktplaats een Lamborghini Aventador van Pocher te koop had gezet. Ik bij hem langs. Wat zie ik daar? Een ander model in schaal 1:4. Zo’n grote had ik nog nooit gezien... Ik werd gek!”

*Sebastiaan:* “Ik heb altijd een grote passie voor auto’s gehad en het was mijn hobby om modelauto’s te maken. Dat 1:4-exemplaar stond bij mij in de kast.”

*Gé:* “Ik zag hier een markt voor en toen ik het er met Ben over had, zagen we meteen in dat dit uniek was qua formaat en het feit dat je de auto volledig kon personaliseren. Beiden vonden we het vervelend dat we nooit een model konden vinden met de juiste combi van kleur, wielen, striping en binnenkant zoals de echte auto. Terwijl mensen vaak enorme meerprijzen betalen om hun auto compleet naar smaak samen te stellen. Daarom besloten we een business in modelauto’s te beginnen.”

#### Wat is de meerwaarde van een schaalmodel?

*Gé:* “Onze klanten willen een tastbare herinnering aan een speciale auto die ze hadden, of juist een kopie van het origineel dat ze hebben, op een mooie plek in huis of op kantoor. Deze mensen hebben meerdere auto’s die ergens, vaak onder een stofhoes, in een garage staan. Daarom is de kwaliteit van een schaalmodel heel belangrijk: het moet zo echt mogelijk zijn, een-op-een. Van die speelgoed-autootjes zijn er wel tienduizend, maar het gaat om dat ene model met precies de kleuren en accessoires van jouw auto. Daarom maken we alleen tailor-made, in schaal 1:8 of 1:4.”

#### Hoe kom je aan de kennis, de blauwdruk, die nodig is om een schaalmodel te maken?

*Sebastiaan:* “Ik ben autistisch en heb een behoorlijk fotografisch geheugen. Daar kan geen opleiding tegenop, haha! Ik hoef maar een rondje om een auto te lopen en ik kan hem in mijn hoofd in 3D visualiseren en vervolgens op de computer uitwerken. Vaak werk ik met foto’s die ik vind op internet. De lengtemaat of wielbasis van auto’s is makkelijk te vinden op de websites van de verschillende merken. Meer heb ik niet nodig. Op basis daarvan weet ik in mijn hoofd wat de maat van de details moet zijn.”

*Gé:* “Het is echt ongelooflijk: hij ziet het en hij maakt het. Zelfs alle knopjes op het dashboard en alles wat onder de motorkap zit.”

#### Hoe zet je dat wat je in je hoofd visualiseert op papier?

*Sebastiaan:* “Door alle onderdelen lijntje voor lijntje te tekenen en uit te werken in een 3D-visualisatieprogramma. Een tekening maken kost zes à acht weken, dan moet je nog printen en bouwen. In totaal zijn we al snel vier maanden met één auto bezig. Omdat we heel veel aanvragen kregen, hebben we nu meer tekenaars voor ons werken.”

*Gé:* “We hebben vooral baat bij mond-tot-mondreclame. Als je trots het one-off schaalmodel van je McLaren aan vrienden laat zien, willen zij al snel weten waar je dat hebt laten bouwen. In de speelgoedwinkel vind je alleen de standaard kleuren en accessoires en een heel ander detailniveau. Wij maken hem helemaal op maat. In de specifieke kleur van jouw auto, met de juiste velgen die op jouw auto zitten... alle details! Wat het wel eens moeilijk maakt, is wanneer mensen de opdracht geven voor het maken van een schaalmodel van een auto van vroeger waarvan geen tekeningen zijn en ze bijvoorbeeld alleen nog één fotootje hebben.



Privéproject van Sebastiaan: een Ferrari Testarossa op schaal 1:2.



Schaalmodel van een AC Cobra, met wielmoeren in sterling zilver.

Zo kwamen eind februari een paar mensen uit Emmeloord langs, die een Formule 1 bezitten die in 1960 de Grand Prix van Monaco heeft gereden. Daar willen ze een schaalmodel van. Maar er zijn geen tekeningen van die auto. Gezien de huidige drukte kan het wel een jaar gaan duren voordat die klaar is. Een schaalmodel bouwen van een reguliere Porsche of McLaren is veel minder tijdsintensief: die hebben we al eens gebouwd. Daaraan hoeven we vaak alleen de kleur en enkele uiterlijke kenmerken te veranderen.”

#### Benaderen jullie automerken weleens met het verzoek of ze tekeningen willen sturen?

*Gé:* “Jawel, maar daar werken ze niet aan mee.”

*Sebastian:* “Sterker nog: we kregen weleens vragen via een advocaat.”

*Gé:* “Maar dat werd uiteindelijk nooit een probleem, hoor. Wij maken maar een enkele auto, die verschijnt niet in een hoge oplage. Wat wij doen is art, en kunst mag je maken. Met wie we veel contact hebben: Zak Brown, de CEO van McLaren Racing. Hij heeft een collectie van wel driehonderd auto’s die allemaal minimaal één race gewonnen hebben: Formule 1, Le Mans, IndyCar, NASCAR... Toen er werd gebeld en we hoorden ‘Zak Brown’ aan de andere kant van de lijn, geloofden we het eerst niet. We spraken af in zijn hotel in Amsterdam, toen hij hier was voor de Dutch Grand Prix.”

*Sebastiaan:* “Hij overlaadt ons met uitdagende projecten! Dan moet je bijvoorbeeld denken aan een schaalmodel van een auto die in 1983 één keer de 24 uur van Le Mans heeft gereden met exact de juiste bestickering. Er zijn wel foto’s van gemaakt, destijds bestond de digitale camera echter nog niet – dus die beelden zijn heel moeilijk te achterhalen. Gelukkig weet Zak precies welke stickers op de

auto zaten. Aan de hand van zijn aanwijzingen maken wij een lay-out van de stickers. Er is heel veel een-op-een contact nodig om het voor elkaar te krijgen. Hij neemt alle tijd om ons te instrueren, af en toe hangen we wel anderhalf uur aan de telefoon. Vaak lullen we ook gewoon lekker over auto’s. Dat is Zak.”

*Gé:* “Hij is onze beste klant. Hij wil een flinke lading 1:8-auto’s van ons: voor de komende vijf jaar hebben we, alleen al door hem en degenen die hij doorstuurt, onze handen vol. Dus het is soms lastig plannen met andere orders.”

*Sebastiaan:* “Daarnaast zijn we nog met een aantal andere projecten bezig, waaronder een replica van een McLaren Senna. Het vergt al mijn tijd, ik ben fulltime aan het werk voor Big Scale Cars. Alle aanvragen gaan eerst langs mij, zodat ik de tekenaars kan aansturen.”

*Gé:* “We zijn maar net drie jaar bezig, we gaan dusdanig oplijnen dat we geen nee hoeven te verkopen. Daarvoor moeten we uitbreiden naar nog meer tekenaars, een stuk of tien.”

#### Noem eens een paar bijzondere projecten die jullie in die drie jaar hebben voltooid.

*Sebastiaan:* “Mark Wegh, de eigenaar van Porsche Centrum Gelderland, had het eerste model van een Porsche 550 op de kop getikt, een uniek exemplaar. Alleen duurde het transport naar Nederland heel erg lang omdat de juiste papieren ontbraken. Zijn personeel heeft ons een schaalmodel laten maken en hem daarmee verrast, zodat hij de auto toch alvast een beetje had.”

*Gé:* “We hebben een replica gemaakt van de PAL-V (Personal Air and Land Vehicle; red.), de eerste vliegende auto. En van een AC Cobra met – dat was een harde eis van de klant – wielmoeren in sterling zilver. Normaal varieert de





**“Wij zijn de enigen die zo gek zijn om one-offs te maken, ook van exotische auto’s waar geen tekening van te vinden is. Onze unique selling point is dat wij bereid zijn om elke aanvraag aan te nemen en te zorgen dat iedere knop op exact de juiste plek zit”**

prijs van ca. 9.000 euro voor een 1:8-model tot 22.500 euro voor een 1:4-model. Maar zulke bijzondere verzoekjes worden natuurlijk aan de klant doorberekend. We kunnen het zo gek maken als je wilt, mits je bereid bent ervoor te betalen.”  
**Sebastiaan:** “Materialen spelen een rol in de prijs, maar ook de hoeveelheid manuren. Een Morgan met een houten dashboard en leren stoelen, bijvoorbeeld, is een stuk bewerklijker. Ga maar eens het leer van heel klein stoeltje stikken.”  
**Ge:** “Nog een bijzondere aanvraag was een Aston Martin DB5, de James Bond-auto, compleet met mitrailleurs en alles erop en eraan. Die hebben we kort geleden naar Taiwan verscheept.”

**Krijgen jullie veel aanvragen uit het buitenland?**

**Sebastiaan:** “Verreweg de meeste, ja. Uit Dubai, Monaco, Canada, Frankrijk, Amerika... Ze vinden ons in alle uithoeken, want het is gewoon uniek wat we doen met het formaat. Onze klanten zijn namelijk niet op zoek naar speelgoed, maar naar kunst wat op een mooie plek kan staan. En dat moet dus groot genoeg zijn om op te vallen. Bovendien komen dan alle details tot hun recht. Speciale stitching of een bodykit moet je goed kunnen zien. Daarom is onze slogan ook ‘Go big or go home.’”

**In Amerika, dat zo’n historie met auto’s heeft, maken ze hun replica’s toch zeker zelf wel?**

**Ge:** “Dat zou je zeggen, maar nee. In elk geval de 1:4-modellen niet: daarin zijn wij uniek in de wereld. Bovendien doet de concurrentie alleen aan serieproductie.

Wij zijn de enigen die zo gek zijn om one-offs te maken, ook van exotische auto’s waar geen tekening van te vinden is. Onze unique selling point is dat wij bereid zijn om elke aanvraag aan te nemen en te zorgen dat iedere knop op exact de juiste plek zit. Soms zelfs een deuk die ook in het origineel zit of een minihelm en handschoenen erbij, omdat de eigenaar daar een herinnering aan heeft. Zo ver gaan wij. Wij bouwen herinneringen.”

**Sebastiaan:** “En niet alleen herinneringen: het is toch het mooiste cadeau ooit om je favoriete auto met alle unieke details in zo’n schaal te krijgen? We hebben nog niet veel dames als klant voor hun auto, maar bijvoorbeeld wel gefortuneerde dames die de auto van hun man bestellen. Want wat geef je die man voor zijn verjaardag als hij miljoenen op de bank heeft? En dat tegen de prijs van een high-end handtas?”

**Welke auto wil jij ooit nog maken, Sebastiaan?**

**Sebastiaan:** “Momenteel ben ik voor mezelf een Ferrari Testarossa op schaal 1:2 aan het maken, op basis van de tekeningen die we hadden na een opdracht voor een 1:4-model. En mijn droom is om ooit mijn eigen auto te ontwerpen, 1:1. Die droom komt steeds dichterbij.”

Het begon in 2007 in een oude bollenschuur. Inmiddels is Scotch Whisky Investments leading in het beleggen in Schotse single malt whisky en voorziet het in vermogensbeheer. Op deze plek deelt CEO-eigenaar Michel Kappen zijn ervaringen.

# DE CONSUMPTIE-MAATSCHAPPIJ IS OP ZIJN RETOUR

**E**en wereldwijde pandemie die twee jaar heeft geduurd en nog niet over is, een woekerende oorlog in Oekraïne en inflatiecijfers die we al geruime tijd niet hebben ervaren: het is een aantal grote uitdagingen waarmee we te maken hebben én die in de komende jaren ons leven zullen beheersen.

Zoom ik in op ons eigen land, dan moet ik constateren dat grondstofprijzen voor onder meer gas, olie en hout door het dak gaan. Alles wat schaars is, wordt nu eenmaal duurder. En met name de modale en lagere inkomensklassen vragen zich af wanneer het einde van deze doordenderende kostentrein in zicht komt. Onze overheid springt wel bij door accijnzen te verlagen, maar hoe lang kan deze helpende hand worden uitgestoken? Stuk voor stuk zorgen die hun weerslag op dagelijkse producten gaan hebben.

Binnen de Schotse whiskyindustrie wordt ook met argusogen gekeken naar de turbulente kostenontwikkeling van grondstoffen, en dan met name die van gerst. Ik deel hun bezorgdheid: hoe krijgen we deze tegen een redelijke prijs geleverd zodat daaruit voortvloeiende producten betaalbaar worden? De naweeën van de pandemie zullen nog een aantal jaar voelbaar blijven, waardoor iedereen (dus ook de whiskyindustrie) over een lange adem moet beschikken. Maar in Schotland piept en kraakt het nog nét iets harder: naast de coronanasleep en het Oekraïense conflict (stijgende grondstofkosten) heeft Schotland te maken met een derde hoofdprobleem: de Brexit. Werkgelegenheidsissues, rijen aan de pomp én nog altijd die vurige wens naar onafhankelijkheid: ik wens de Schotten veel kracht en wijsheid toe.

Met al deze zaken in het achterhoofd zullen de Schotten de tering naar de nering moeten zetten en in de komende jaren efficiënter met grondstoffen moeten omgaan. Er zijn overigens legio voorbeelden van branches die deze efficiëncyslag binnen de eigen gelederen zullen moeten doorvoeren. Anders denken over zaken als productieprocessen, verpakkingen, distributie én transport: in de komende tien jaar worden deze issues belangrijker dan ooit.

Door het oplopende grondstoffentekort denk ik zelf dat er minder, maar wel betere single malt whisky geproduceerd moet worden. Afkomen aan de onderkant en opschalen aan de bovenkant betekent het aan banden leggen van de productie van goedkope, jonge (blend) whisky’s en een sterkere focus op die van oudere, kwalitatief betere single malts. Minder, maar wel beter drinken. Pas als we kunnen toewerken naar exclusiviteit en zo het gebruik van graan, vaten, flessen én verpakkingsmateriaal terugbrengen, kan de whiskyindustrie worden ontzien en kan een briljant, exclusief eindproduct in de hand worden gewerkt.

De bedrijfsfilosofie van Scotch Whisky Investments is gericht op de lange termijn: het op de markt brengen van zo min mogelijk flessen whisky die zich door exclusiviteit onderscheiden. Binnenkort zit ik met de Schotse whiskyindustrie aan tafel en word ik bijgepraat over onder meer de transitieplannen. Ook zal het terugdringen van huidige productiehoeveelheden ongetwijfeld ter sprake komen. De (whisky) consumptie maatschappij zoals we die nu kennen, is op zijn retour. ☹️

